



Zentraler Sanierungspunkt

Ohne tragfähiges Geschäftsmodell keine erfolgreiche Sanierung

Nach der Krise ist vor der Krise?

Wir beobachten bei unserer Arbeit häufig, dass Unternehmen(er) in der Krise sich zu wenig mit der zukünftigen strategischen Ausrichtung ihres Unternehmens und den tatsächlichen Gründen ihres Scheiterns auseinandersetzen. Vielfach beschäftigen sie sich damit, Symptome bzw. Auswirkungen zu kurieren, statt die eigentlichen Ursachen zu beseitigen. Das Ergebnis: Das Resultat der Bemühungen, um die Gesamtsituation signifikant zu verbessern, ist nur von kurzer Dauer und die nächste Krise bahnt sich ihren Weg.

Die Ursachen sind mannigfaltig. Sicher können auch globale Wirtschaftskrisen ein Scheitern auslösen, häufig ist aber auch zu erkennen, dass der Unternehmer selbst durch eigenes Handeln die Krise verursacht hat. Sanierungsbemühungen sind allerdings nur dann erfolgreich, wenn ein unbedingter Änderungswille des Unternehmers gegeben ist.

Chancen und Stärken nutzen

Bei der Bestandsaufnahme stellen wir ebenso häufig fest, dass sich viele Unternehmen ihrer Chancen und Stärken nicht mehr richtig bewusst sind.

Wege aus der Krise finden sich leichter und sind vor allem nachhaltiger, wenn diese Stärken

im Mittelpunkt des zukünftigen, optimierten Geschäftsmodells stehen. Sehr oft lassen sich diese Chancen mit Hilfe geeigneter Werkzeuge (Szenarioanalysen) und Moderationstechniken herausarbeiten und stärker in das Geschäftsmodell einbringen. Aus solchen Chancen lassen sich sehr häufig sichere und vor allem nachhaltige Alleinstellungsmerkmale entwickeln, die dem Unternehmen Grundaustattung und permanente Nachfrage sichern. Die Konzentration auf die tatsächlichen Kundenwünsche eröffnet Chancen und multipliziert die Möglichkeiten des Unternehmens. Gleichzeitig schafft dies die Basisvoraussetzung für ein robustes und wirksames Geschäftsmodell.

Im nächsten Schritt zur Entwicklung eines stabilen Geschäftsmodells müssen diese Chancen bewertet werden.



Axel B. Kunz

Als neue Mitglieder...

... begrüßen wir herzlich im **KMU-Beraterverband** und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch:

Marc Ackermann, 46238 Bottrop

Jan Brandt, 80335 München

Evely Büsgen, 67071 Ludwigshafen

Christine Deibert, 80993 München

Heinz-Gerhard Deibert, 80993 München

Dr. Stefan Fuchs, 04109 Leipzig

August Hohmann, 36041 Fulda

Peter Krötenheerdt, 04158 Leipzig

Petra Kutschal, 72138 Kirchentellinsfurt

Gertrud Meiners-Hagen, 26133 Oldenburg

Torsten Menzel, 01309 Dresden

Thomas Pluch, 47800 Krefeld

Heiko Rudolf, 14059 Berlin

Bernd Tepe, 14482 Potsdam



Jetzt den gesamten Artikel lesen:
www.geschaeftsmodell.kmu-berater-sanierung.de